المرابحة بربح متغير

سامي بن إبراهيم السويلم

مقدم للملتقى الثاني للهيئات الشرعية

الرياض: ذو الحجة ١٤٣٠هـ - ديسمبر ٢٠٠٩م

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وصحبه ومن والاه، وبعد.

فقد شرفني معالي الشيخ عبد الله بن منيع حين طلب إلي الكتابة حول موضوع "المرابحة بربح متغير" ليقدم في الملتقى الثاني للهيئات الشرعية الذي يستضيفه بنك البلاد مشكوراً. وقد أرفق معاليه بحثاً حول الموضوع لأحد الفضلاء، ليكون موضوع البحث واحداً. وفي ضوء ذلك فقد أعددت هذه الورقة، وجعلتها في فصول، عدا المقدمة والخاتمة:

الأول: بيان حقيقة التمويل بربح متغير من النواحي القانونية والمحاسبية، وآثاره الاقتصادية خاصة في إشعال فتيل الأزمة المالية العالمية.

الثاني: تقويم هذه الصيغة في ضوء القواعد الشرعية، ويشمل:

- الربا
- الغرر
- بيعتان في بيعة

الثالث: مناقشة المستندات الشرعية التي استند إليها فضيلة الباحث، وتتضمن:

- البيع بالسعر
- السلم بالسعر
- البيع بما ينقطع به السعر
- البيع بشرط النفقة

الرابع: الحلول المشروعة للمشكلة.

وسيرى القارئ أن البيع اللازم بربح متغير يناقض أصول الشريعة الصريحة وإجماع أهل العلم المتواتر في قضايا متعددة وليس في قضية واحدة. كما أن الشواهد التي استند إليها فضيلة الباحث تدل على نقيض النتيجة التي ينتهي إليها بحثه. وأن الحلول الممكنة متعددة وميسورة متى وجدت الرغبة الصادقة، وأن هذه الحلول أقرب إلى مقاصد الشريعة وأصولها، فضلاً عن كونها أسلم من النواحي الاقتصادية وأجدى للأطراف المعنية.

والله تعالى المسؤول أن يهدينا للحق والصواب، وأن يوفقنا لخير القول والعمل، إنه سميع مجيب.

الفصل الأول

حقيقة التمويل بهامش متغير

صيغة المرابحة بربح متغير ليست صيغة مبتكرة ولا نشأت في بيئة إسلامية، بل هي انعكاس للقروض بفائدة متغيرة في التمويل التقليدي. ولذلك يتطلب فهم هذه الصيغة الرجوع أولاً لأصولها التقليدية.

لم تكن القروض بفائدة متغيرة سائدة قبل السبعينيات من القرن الماضي. لكن بعد حصول التضخم وارتفاع أسعار الفائدة إلى خانات مزدوجة (أكثر من ١٠%) ، تعرضت كثير من المؤسسات المالية لصعوبات كبيرة، خاصة مؤسسات الادخار[١]، نظراً لكونها تختص بالتمويل طويل الأجل، خلافاً للمصارف التجارية، بينما تقترض من خلال الودائع قصيرة الأجل. هذا الارتفاع أدى إلى ارتفاع الفائدة على الودائع لكونها قصيرة الأجل بطبيعتها، مع بقاء الفائدة ثابتة على القروض طويلة الأجل. وبسبب اختلاف معدلات الفائدة الدائنة والمدينة، الذي صار يعرف بمخاطر الفائدة[٢]، وجدت هذه المؤسسات نفسها تقترض بفائدة أعلى من الفائدة التي أقرضت بها عملاءها. وهذا ما أدى خلال الثمانينيات وأوائل التسعينيات إلى إفلاس عدد كبير من هذه المؤسسات (يقدر بأكثر من ٧٠٠ مؤسسة) كلفت الحكومة الأمريكية أكثر من ١٦٠ مليار دولار.[٣]

حجم التمويل طويل الأجل لدى المصارف

أما بالنسبة للمصارف التجارية فالغالب عليها هو القروض قصيرة ومتوسطة الأجل. وما ذكره الباحث من أن التمويل طويل الأجل يمثل "النسبة الكبرى من عقود التمويل المصرفي" (ص٢) ينافي الواقع، سواء المصارف الإسلامية أو التقليدية. فوفقاً لتقرير مؤسسة النقد[٤] فإن نسبة الائتمان المصرفي قصير الأجل (أقل من سنة) يمثل ٥٨% من إجمالي الائتمان الممنوح بنهاية ٢٠٠٨م، أما متوسط الأجل (سنة إلى ٣ سنوات) فهي ١٤%، والمجموع ٧٢%. أي أن التمويل طويل الأجل لا يتجاوز ٢٨% من إجمالي الائتمان المصرفي في المملكة. وهذه النسبة قريبة من

[١] Savings and Loans

[٢] Interest rate risk

[٣] راجع FDIC: The S&L Crisis: A Chrono-Bibliography, www.fdic.gov.

[٤] التقرير ٤٥، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م، ص١٠٩.

نسب الائتمان لدى المصارف الإسلامية في المملكة، حيث يمثل التمويل قصير ومتوسط الأجل في عيّنة منها[٥] ٧٦-٨٠% من الأصول، أي أن نسبة التمويل طويل الأجل تبلغ ٢٠-٢٤%. وهذه المعدلات هي السائدة في الصناعة المصرفية عموماً.

فالقول بأن النسبة الكبرى من عقود التمويل المصرفي طويلة الأجل ليس له مستند. وهذا يعني أن حجم مشكلة الفائدة المتغيرة أو الهامش المتغير بالنسبة للمصارف الإسلامية والتجارية ليس بالحجم الذي يصوره الباحث، بل أقل بكثير. في حين أن حجم الأثر الذي يخلفه الهامش المتغير على المدينين أكبر بكثير مما يصوره الباحث، كما سنرى بعد قليل.

الأثر الاقتصادي

كانت الفائدة المتغيرة على قروض الإسكان[٦] في الولايات المتحدة، مع تراجع أسعار العقار، هي البداية لاشتعال فتيل الأزمة المالية العالمية وتداعياتها.[٧] وذلك أن المصارف وشركات التمويل كانت تقدم قروض الإسكان بفائدة متغيرة[٨] بحيث يتم تعديلها إذا ارتفعت فائدة الاحتياطي الفيدرالي، التي تعتبر هي المرجع لمعدلات الفائدة في السوق. ونظراً لأن قروض الإسكان طويلة الأجل فإن مقدار الفائدة يصبح كبيراً، ولذا فأي ارتفاع في معدل الفائدة سيؤثر بشكل ملموس على مقدر القسط الواجب سداده على العميل. وكانت فائدة الاحتياطي الفيدرالي قريبة من ١% خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٤. ثم صار الاحتياطي يرفع الفائدة تدريجياً حتى وصلت ٥% في نهاية ٢٠٠٦. ولذلك ارتفعت الأقساط الواجب على سدادها على العملاء، أحياناً إلى الضعف وأكثر،مما أدى إلى عجز كثير منهم، خاصة ما يسمى بمنخفضي الملاءة[٩] عن سدادها. وكانت غالبية القروض لهذه الفئة بفائدة متغيرة[١٠]. وبالرغم من أن نسبة القروض منخفضة الملاءة بفائدة متغيرة في أواخر ٢٠٠٧ كانت لا تتجاوز ٧% من إجمالي قروض الإسكان، إلا أن حالات التعثر فيها بلغت ٤٣% من إجمالي معدلات التعثر في كل الفئات،[١١] وهو ما يؤكد الأثر البالغ لتغير الفائدة على ارتفاع نسبة التعثر.

---

[٥] مصرف الراجحي والبلاد على التوالي، وفقاً للتقارير المنشورة في موقعهما.

[٦] Mortgages

[٧] Les Christie , "Foreclosure rates could soar," money.cnn.com , 26.07.2007

[٨] Adjustable Mortgage Rates (ARM)

[٩] Subprime mortgages

[١٠] Baily et al. (2008) "The Origins of the Financial Crisis", p. 18.

[١١] Mortgage Bankers Association, www.mbaa.org, 12.06.2007.

ونظراً لأن العميل ملزم بسداد القسط المرتفع، فإن عجزه عن سداده يعني إفلاسه، ومن ثم حق المصرف أو الممول في حجز المنزل وبيعه لسداد الدين. هذا بدوره أدى إلى تراجع إضافي لأسعار العقار، مما أدى لصعوبة إعادة التمويل لعدد من العملاء، حيث تتم إعادة التمويل بناء على قيمة المنزل. وإذا عجز العميل عن إعادة التمويل وعن سداد القسط، يعتبر مفلساً، ومن ثم للممول الحق في حجز البيت وبيعه، وهكذا دواليك. هذه الحلقة أدت إلى سقوط قصور الورق التي نشأت بالديون المفرطة، ومن ثم انهيار جبال شاهقة من الديون، نتج عنه الأزمة التي عاشها العالم ٢٠٠٨-٢٠٠٩م.

هذه الأحداث مهمة لفهم مقدار الأثر الاقتصادي الذي يمكن أن يترتب على الفائدة أو الهامش المتغير بالنسبة للمدينين. وليس هناك أي سبب يدعو للظن بأن المرابحة (وبطبيعة الحال، التورق بكل مشتقاته) بهامش متغير ستكون بمنأى عن هذه الآثار على الاقتصاد. فارتفاع معدل الهامش على القروض أو التمويلات طويلة الأجل سيكون كبير الأثر نظراً لطول المدة. فلو فرض أن رأس المال مليون ريال، والتمويل لمدة عشرين سنة بهامش ثابت ٥%، لكان إجمالي الهامش يعادل رأس المال، بحيث يصبح إجمالي الثمن المؤجل مليوني ريال. فإذا كان التمويل (سواء بالمرابحة أو التورق) بهامش متغير، وارتفع الهامش بداية السنة الثانية إلى ٧% (أي فرق ٢% فقط)، فسيرتفع القسط الشهري على المدين من ٨٣٣٣ ريالاً إلى ٩٧٠٨ ريالات، أي بمقدار ١٦%. هذا بافتراض أن المصرف يوزع رأس المال بالتساوي على سنوات الدين. فإذا افترضنا أنه يجعل الحصة الأكبر من القسط في السنوات الأولى للهامش (كما هو شائع)، فسيكون مقدار الزيادة في القسط الشهري أكبر. أما إذا كانت الأقساط في السنوات الأولى للهامش فقط، كما في بعض صور تمويل الإسكان[١٢]، وكما هو الحال في السندات وصكوك الإجارة التي يؤخر فيها رأس المال إلى نهاية المدة، فسيكون الوضع أسوأ. فلو ارتفع المؤشر من ٥ إلى ٧%، فسيرتفع المقدار الواجب توزيعه على حملة الصكوك أو السندات بمقدار ٤٠%.

وحتى لو كان مقدار التغير في الفائدة أو الهامش١%، فإن ١% من مليار ريال ليست كتلك من ١٠٠ ألف. كما أن الأثر يختلف بحسب قدرة المدين وملاءته ومستوى السيولة لديه. فهناك عوامل كثيرة تجعل التغير، ولو كان محدوداً من ناحية، ذا أثر بالغ على المدين من نواح أخرى عدة.

[١٢] Interest-only payments.

وبسبب الأثر السلبي للفائدة المتغيرة في تعثر المدينين، تعرضت المصارف التجارية في الولايات المتحدة في الأزمة الحالية لمعدلات إفلاس عالية. فإفلاس المصارف التجارية في الأزمة الحالية لم يكن سببه اختلاف معدلات الفائدة بقدر ما كان تعثر المدينين وإفلاسهم مما أدى في النهاية لإفلاس المصرف نفسه.

فليس صحيحاً ما ذكره الباحث من أن التغير في الهامش محدود الأثر (ص٢٣)، بل هو بالغ الأثر في التمويل طويل الأجل على المدين. كما يناقضه اعتراف الباحث نفسه (ص٣٢) بالتقلبات الكثيرة في الأسعار وأسواق المال. ونظرة سريعة على أسعار النفط والذهب تؤكد أن التغير يمكن أن يتجاوز الضعف خلال سنوات قليلة، كما تضاعفت الفائدة خلال السنوات الماضية. فالتغير في الهامش في التمويل طويل الأجل ينطوي على تغيرات كبيرة ومخاطر عالية على العملاء، كما سبق.

وبهذا يتبين مدى التفاوت في أثر العائد المتغير بين المصرف والعميل: فالتمويل طويل الأجل لا يمثل عادة أكثر من ٢٥٪ من أصول المصارف التجارية. أما في حق المدين، فالتمويل طويل الأجل يمثل العبء الأكبر على ميزانيته. بينما نجد الباحث عكس الأمر: فبالغ في أثره على المصارف وقلل من أثره على المدين.

كيفية احتساب الهامش المتغير

الصورة السائدة للقروض بفائدة متغيرة هي أن يتم الاتفاق على سداد القرض على فترات (كل شهر أو ٣ أشهر أو ستة أشهر مثلاً)، وتحدد الفائدة عند تقديم القرض للفترة الأولى، على أن يتم تعديلها أو إعادة تثبيتها[١٣] في نهاية الفترة الأولى ليتم احتساب الفائدة على الفترة الثانية، وهكذا. فالفائدة أثناء فترة السداد معلومة ومحددة، لكن تتم مراجعتها في نهاية الفترة ليتم تثبيت الفائدة على الفترة التالية.

وليس صحيحاً ما ذكره الباحث من أن الهامش المتغير لا يتحدد إلا عند السداد (ص٩)، بل يتحدد عند التعاقد للفترة الأولى، ثم يعاد تثبيته في نهاية الفترة ليتم احتسابه على الفترة التالية. فيكون السداد في نهاية كل فترة بناء على هامش ثابت ومحدد قبل بدء الفترة. فيكون كل من الطرفين على بينة وعلم عند بداية الفترة كم هو المستحق في نهايتها. وهذا ضروري لحماية

[١٣] Reset.

حقوق الطرفين ولإصدار القوائم المالية الدورية التي تحدد حقوق والتزامات كل طرف مسبقاً. وهذا هو المعمول به في صكوك الإجارة المتغيرة، وهو ما تنص عليه فتاوى من أجاز الأجرة المتغيرة من تثبيت الهامش أو الأجرة عند التعاقد للفترة الأولى.

وطريقة احتساب الفائدة تتم على المتبقي أو على الرصيد القائم من رأسمال القرض أو التمويل، ولا تحتسب الفائدة المتغيرة على ما تم سداده من رأس المال. السبب أن الفائدة المتغيرة تعكس الأوضاع الحالية لسوق التمويل، فهي تحتسب على ما هو قائم من أصل الدين. أما ما تم سداده من أصل الدين سابقاً فهو تابع لفترة سابقة. فليس هناك أي معنى لاحتساب فائدة السوق الحالية على قرض تم سداده في الماضي. وهذا يتضح أكثر عند من ينظر إلى "ثمن المثل"، فإن ثمن المثل في هذه الحالة ينطبق على ما هو قائم وقت احتساب الثمن، وليس ما تم سداده ووفاؤه في الماضي، فهذا "ثمن المثل" بالنسبة له قد حصل في الماضي ومن غير المقبول احتساب الثمن الحالي عليه.

وهذا هو الحاصل في عقود الإجارة التمويلية التي تتبنى أجرة متغيرة. فإن الهامش المتغير يتم احتسابه على الرصيد أو القدر المتبقي من رأس المال وليس على جميع رأس المال إلا إذا كان سداد رأسمال مؤخراً إلى نهاية العقد، كما أفاد ذلك أهل الاختصاص.

وفهم هذا الجانب مهم في فهم العلاقة بين صيغة الفائدة المتغيرة والفائدة المركبة: فالجميع يحتسب على الرصيد القائم. أما في البيوع الإسلامية فالسائد هو احتساب الهامش على رأس المال ثم تقسيم الكل على فترات السداد بحسب الاتفاق. وسواء كان الحساب بطريقة رأس المال أو طريقة المتبقي، فالثمن في البيع الآجل يجب أن يكون معلوماً ومحدداً عند البيع، بخلاف القرض الربوي الذي لا يحدد سقفاً للمديونية، بل يسمح لها بالنمو والزيادة بحسب سرعة سداد العميل.

<u>الجوانب القانونية والمحاسبية</u>

القرض بفائدة متغيرة له جميع الخصائص القانونية للقرض بفائدة ثابتة، ويسجل في قائمة المدين في جانب المطلوبات بحسب الفائدة المثبتة وقت إعداد الميزانية، بينما يسجل في قائمة الدائن ضمن جانب الأصول كذلك. وإذا أفلس المدين في أي لحظة فإن الدين الثابت وقت الإفلاس هو الدين وفق الفائدة المثبتة عليه حينها، بالإضافة إلى أي رسوم أو غرامات أخرى يفرضها الدائن، كما صرح بذلك القانونيون والمحاسبون.

فالقرض بفائدة متغيرة له جميع خصائص القرض بفائدة ثابتة، سواء من الناحية القانونية أو المحاسبية. وهذا هو مقصود الطرفين: فالدائن مقصوده أن يكون التمويل دَيناً ثابتاً في ذمة العميل، له جميع مزايا الدين وضماناته، ولا يقبل المصرف خلاف ذلك. كما أن المدين يقبل ذلك ويقره ويحتسب هذه المديونية لأغراض الضريبة ونحوها.

وليس هناك أي سبب للاعتقاد بأن المرابحة أو التورق بهامش متغير ستكون مختلفة محاسبياً أو قانونياً عن المرابحة بهامش ثابت، ولن يقبل المصرف ذلك أصلاً لأنه يريد حماية حقوقه كما يحمي المرابحة الثابتة. فالمرابحة بهامش متغير لن تختلف عن المرابحة بهامش ثابت، تماماً كما أن الإجارة بأجرة متغيرة لا تختلف قانونياً ولا محاسبياً عن الإجارة بأجرة ثابتة، كما صرحت بذلك معايير هيئة المحاسبة.

وبناء على ذلك فالمرابحة والتورق بهامش متغير دَين ثابت في ذمة المدين ويسجل ضمن مطلوباته، كما يسجل ضمن موجودات الدائن. والقول بأن دين المرابحة في هذه الحالة غير ثابت أو محدد ليس صحيحاً لا محاسبياً ولا قانونياً، وأول من يرفض ذلك هو المصرف الذي لن يقبل بحال من الأحوال أن تكون حقوقه على المدين تقل بأي درجة عن سائر الديون الأخرى. وسنرى أثر هذه الحقيقة في تقويم هذه الصيغة ودخول الربا فيها.

الخلاصة

التمويل بهامش متغير له جميع الحقوق والالتزامات التي تنشأ عن التمويل بهامش ثابت، وله نفس المعالجة المحاسبية. ومخاطره في الأزمة الحالية خصوصاً محل اتفاق بين المحللين والمختصين. وسنرى كيف يؤثر هذان الأمران، طبيعة التمويل بهامش متغير ومخاطره، في دخول الربا والغرر، على التوالي، على هذه الصيغة.

الفصل الثاني

تقويم صيغة المرابحة بربح متغير

(١) الربا

سبق أن المرابحة تثبت دَيناً في ذمة المدين، وتسجل في قائمة المطلوبات، كما يسجل الدين لمصلحة الدائن في قائمة الموجودات. وهذا هو الحال في الدين بهامش متغير في الصناعة التقليدية، ولا يوجد ما يدعو لكي تعامل المرابحة بهامش متغير على نحو مغاير.

وقد ذكر الباحث أن هذه الصيغة تخلو من الدين المستقر، وأن الدين لا يثبت إلا إذا تحدد الربح فحينئذ يصبح المبلغ المستحق مستقراً، وفي هذه الحالة لا تجوز الزيادة، وذلك أن "العاقدين لم ينظرا أصلاً إلى هامش الربح في السوق عند العقد، وإنما جرى العقد على السعر الأخير ابتداءً. فالذي استقر في ذمة المشتري هو المبلغ الأخير فقط دون ما قبله. ... والدين هنا ليس فيه زيادة بعد استقراره؛ فهو لم يستقر أصلاً إلا بربح السوق عند السداد" (ص٢٨-٢٩). كما قرر أن الربا إنما يثبت إذا كان الدين مستقراً (ص٢٨-٢٩)، وإلا فلا تكون الزيادة من الربا. وكلا هاتين المقدمتين غير مسلّم.

أما أن الصيغة ليس فيها دين، فإن كان المقصود أن هذا هو واقع التمويل الائتماني بهامش متغير، فهو غير صحيح، لأن الواقع هو إثبات المديونية في ذمة المدين لمصلحة الدائن، قانونياً ومحاسبياً. وهذا هو مقصود الطرفين، ولن يقبل المصرف بحال من الأحوال أن تتحول المرابحة أو التورق إلى حق غير مستقر أو لا يتمتع بكل الضمانات التي يتمتع بها التمويل الثابت.

وما ذكره الباحث من أن هامش الربح لا يتحدد عند التعاقد ابتداء يناقض الواقع أيضاً لأن الهامش يتحدد عند التعاقد للفترة الأولى، ثم يتحدد في نهاية الفترة الأولى (قبل يومي عمل من بداية الفترة الثانية) ليحتسب على الفترة الثانية، وهكذا لكل الفترات. فالهامش ثابت ومحدد لكل فترة قبل بدايتها، لكنه يتغير من فترة لأخرى، والتغيير يتم قبل بداية الفترة وليس في نهايتها. ثم إن ما ذكره يتناقض مع نص معيار الإجارة الذي ذكره الباحث (ص٢٧): "وفي حالة الأجرة المتغيرة يجب أن تكون الأجرة للفترة الأولى محددة بمبلغ معلوم. ويجوز في الفترات التالية اعتماد

مؤشر منضبط". وآلية الاعتماد هذه للفترات التالية هي التي سبق ذكرها، كما هو معلوم عند المختصين.

وأما القول بأن الربا لا يتحقق إلا باستقرار الدين في الذمة فغير صحيح أيضاً لوجوه:

١. أن دين السلم دين غير مستقر عند جماهير الفقهاء،[١٤] ومع ذلك لا يجوز أن يتراضى الطرفان على تأخير دين السلم بزيادة لأنه ربا بلا خلاف.
٢. أن الدين غير المستقر سمي كذلك لأنه قابل للفسخ، فهو يختلف عن الدين المستقر من حيث درجة المخاطر لا من حيث تعلقه بالذمة، بل كلاهما ثابت في الذمة ولولا ذلك لما سمي دَيناً. وأثر هذا الفرق بينهما يظهر من جهة الغرر لا من جهة الربا. فالدين المستقر وغير المستقر كلاهما حق لازم ثابت في ذمة المدين، وإنما افترقا في درجة الثبوت لا في أصله.
٣. أن عدم الاستقرار يرجع إما إلى طبيعة الدين، إذا كان سلعياً ويرد عليه احتمال الانقطاع كما في السلم، أو لتعلق حق الدائن بالعين، كما في الإجارة والكتابة. أما في البيع البات، فإن حق الدائن قد انقطع وثبت بدله وهو الثمن النقدي، سواء كان حالاً أو مؤجلاً. والنقود متوفرة وعامة الوجود فلا يرد عليها احتمال الانقطاع إلا في حالات نادرة، فلا يوجد سبب لكون الدين غير مستقر من هذه الجهة. وأما من جهة المبيع، فالعين قبضها المشتري ودخلت في ضمانه وله حق التصرف بها بيعاً واستهلاكاً. فإذا استهلكها أو باعها (كما في التورق) لم يعد للبائع أي تعلق بها، فينتفي سبب عدم الاستقرار من هذا الجانب أيضاً. فلا يوجد سبب لاعتبار الدين غير مستقر في ذمة المدين. وسنرى أن عدم تحديد الثمن في العقد لا يغير من هذه الحقيقة.

وإذا ثبت أن نتيجة هذه الصيغة دين في ذمة المدين، فأي زيادة في الدين فهي ربا بلا خلاف بين أهل العلم. بل إن هذه الصيغة تصبح أسوأ من ربا الجاهلية، لأن ربا الجاهلية يتضمن الزيادة مقابل التأخير، وهنا الزيادة دون تأخير، فهي ضرر محض على المدين دون أي مقابل. فإن جازت هذه الصيغة فربا الجاهلية أولى بالجواز، وهو ممتنع قطعاً.

---

[١٤] **الموسوعة الفقهية** ٢١٨/٢٥، "سلم"، ف٢٩.

وسبق أن كيفية احتساب العائد المتغير هي نفسها كيفية احتساب الفائدة المركبة، وهذا يبين أن منزع الصيغتين واحد: وهو أن إجمالي الدين في ذمة المدين غير محدد وليس له سقف بل يقبل الزيادة والتغير بحسب الأسواق المالية.

والاتفاق على إنقاص الدين مقابل التعجيل محل إشكال فقهي، حيث يمنع جماهير العلماء الحطيطة بالشرط، وبه صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي. فكيف إذا كان النقص دون مقابل من التعجيل ينتفع به الدائن؟ فإذا كان ذلك في النقص الذي تبرأ به ذمة المدين، فكيف بالاتفاق على الزيادة دون مقابل؟ فلو اغتفر الاتفاق على النقص لم يكن من الممكن بحال اغتفار الاتفاق على الزيادة لأنه في هذه الحالة أسوأ من ربا الجاهلية.

ثم يقال: لو فرض جدلاً أن ما ذكره الباحث صحيح، لا من حيث تصوير الصيغة ولا من حيث انتفاء الربا من الدين غير المستقر، فما المانع إذن من اتفاق الطرفين على أن تأجيل أي قسط عن موعده سيكون مقابل تكلفة محددة تضاف إلى قيمة المؤشر السائد حينذاك؟ وهذا يعطي مرونة للطرفين أفضل من تحديد أجل لا يقبل التغيير. وإذا كان عدم استقرار الدين مبرراً لتغيير قدره، فمن باب أولى أن يكون سبباً لتغيير أجله. وكل ما يمكن أن يقال في تبرير تغير القدر يقال مثله وأكثر في تبرير تغير الأجل. وحينئذ فما الذي يمنع أن يتم التراضي على زيادة المقدار مقابل تأخير الأجل؟

فهل هذا مقبول شرعاً؟ وهل هذا يختلف عن ربا الجاهلية؟ إن النتيجة واحدة في الأمرين وهي تضاعف الدين بمجرد مرور الزمن، ولا فرق حينئذ بين كون الدين مستقراً أو غير مستقر، فهو دين في الحالين، ومفسدة تضاعف الدين حاصلة على كل تقدير، وهي أبشع صور أكل المال بالباطل والظلم للمدين، مع الآثار المدمرة لذلك على الاقتصاد.

خلاصة

والحاصل أن المرابحة بربح متغير أسوأ من ربا الجاهلية، لأن الأخير يتضمن الزيادة مقابل التأخير، وهنا الزيادة دون تأخير. وكل ما يقال لتبرير الزيادة في الربح اعتباراً بثمن المثل أو السوق، يقال نظيره مقابل التأخير، سواء بسواء، بل أولى. وهذا يبين أن هذه الصيغة لا يمكن أن تكون مقبولة شرعاً، والله أعلم.

(٢) الغرر

حرمت الشريعة الإسلامية الغرر لأنه أكل للمال بالباطل، حيث يغنم أحد الطرفين على حساب الآخر، فتكون النتيجة تحسر الخاسر على قبول الدخول في العقد ابتداء. والسبب الذي دعاه للدخول هو الجهل بالعاقبة. فلو كان يعلم مسبقاً أنه سيكون الخاسر لما قبل الدخول في العقد. فالجهل بالعاقبة هو الذي يغري ويَغُرّ كلا الطرفين للدخول في العقد، مع أن نتيجة العقد هي ربح أحدهما وخسارة الآخر ولا بد.

ومن هنا يتضح الضابط الذي يحدد ما إذا كانت معاملة معينة من الغرر الممنوع شرعاً أو لا. هذا الضابط يتلخص في تقدير العلم بالعاقبة حين التعاقد، ثم النظر إن كان سيرضى كل طرف الدخول في العقد أو لا. هذا الضابط شائع في كتابات الفقهاء، ومن أوائل النصوص الصريحة في ذلك عبارة الإمام أشهب بن عبد العزيز تلميذ الإمام مالك، رحمة الله على الجميع، حول المعاوضة على الضمان بثمن، وهو ممنوع بإجماع الفقهاء. قال: "ألا ترى أنه لا يصلح أن يقول الرجل للرجل: اضمن لي هذه السلعة إلى أجل ولك كذا، لأنه ... غرر وقمار. ولو علم الضامن أن السلعة تموت أو تفوت لم يرض أن يضمّنها بضعف ما أعطاه. ولو علم المضمون له أنها تَسلَم لم يرض أن يضمّنها إياه بأقل مما ضمنها إياه به ...، بل لم يرض بدرهم".[١٥]

فمبنى العقود هو الرضى، والرضى يتبع العلم.[١٦] كما أن النية والإرادة تتبع العلم.[١٧] فإذا تعذر العلم حين التعاقد بما سينتج عن العقد، انتفى الرضى والإرادة اللازمان لإنشاء العقد، فيكون ممنوعاً لهذا السبب.

ومن هنا يتبين معنى عبارة الفقهاء: أن المحرم من الجهالة هو تلك التي تؤدي للنزاع. فالمقصود بالنزاع لا يقتصر على تحديد نتيجة العقد، هل هلكت السلعة أو لم تهلك، هل ارتفع السعر أو انخفض، بل يتعداه إلى ما هو أهم من ذلك، وهو هل كانت النتيجة في مصلحة العاقد أو لا، وهل يرضى بها أو لا. فلم يكن النزاع الذي حدث بين الصحابة رضي الله عنهم في بيع الثمر قبل بدوّ صلاحه سببه خلافهم هل تلفت الثمرة أو لا، أو هل نضجت أو لا. بل كانت النتيجة

[١٥] **المدونة** ٤/٢٨.

[١٦] **الفتاوى** ٢٨/١٠٣.

[١٧] **القواعد الكبرى** للعز ابن عبد السلام ١/٣٢٤، ٢/٢١٨، ٣٠٠، **الشرح الكبير مع الإنصاف** ٧/٣٩٦.

واضحة ومعلومة لجميع الأطراف ولا نزاع فيها. وإنما سبب النزاع هو عدم الرضى بالنتيجة. فالنزاع المحذور لا يختص بجوانب الإثبات بل يتعداه إلى انتفاء الرضا الذي هو أساس المعاوضات المالية.

وإذا تقرر ذلك فمن السهل فهم حكمة إجماع العلماء على منع بيوع الغرر مثل بيع الحصاة وبيع الملامسة وبيع المنابذة.[18] ففي جميع هذه البيوع لا يعلم كل طرف حين التعاقد ما إذا كانت النتيجة في مصلحته أو لا. وليس المحذور في هذه البيوع أنها لا تؤول إلى العلم، بل جميعها تؤول إلى العلم، بل وكل صور القمار تؤول إلى العلم لأنه لا بد في النهاية من معرفة نتيجة العقد ومَن الكاسب ومن الخاسر. إنما المحذور هو أن من يكسب إنما يكسب على حساب الآخر، وهذا هو أكل المال بالباطل الممنوع بالنص والإجماع. ولو كان الخاسر يعلم مقدماً هذه النتيجة لامتنع من الدخول في العقد ابتداء.

ففي بيع الحصاة لا بد أن ينتهي العقد بالعلم بمكان وقوع الحصاة، لكن ذلك سيكون لمصلحة أحد الطرفين على حساب الآخر، فيكون من أكل المال بالباطل. وكذلك الحال في بيوع الملامسة والمنابذة. قال شيخ الإسلام رحمه الله: "ألا ترى أنه في بيع الملامسة والمنابذة إذا أوجبنا البيع قبل رؤية المشتري للمبيع كان هذا مخاطرة وقماراً، فإنه قد يكون جيداً يرضاه وقد لا يكون. **فإذا التزم به قبل معرفته به كان قماراً وهذا لا يجوّزه أحد من الأئمة**"[19].

وإذا لم يجز التغير في المبيع، لم يجز في الثمن، إذ لا فرق في ذلك بين الثمن والمثمن، فإن الرضا شرط في الأمرين. فالبيع بثمن متغير مستقبلاً بيعٌ بثمن لا يعلم الطرفان مقدماً هل سيرضيانه حين يقع العلم به أو لا. فإذا ارتفعت الفائدةمن ٤ إلى ٨% مثلاً، فقد تكون النتيجة ضرراً فادحاً على المدين لمصلحة الدائن، وسبق أن رأينا أثر ذلك خلال الأزمة المالية. وفي المقابل لو تراجعت الفائدة بسبب السياسة النقدية تضرر الدائن وانتفع المدين. ولا يمكن الحكم مقدماً بأن نطاق التغير السعري لن يكون مضراً لأحد الطرفين. وهذا هو الذي دعا من أجاز الإجارة المتغيرة إلى تقييدها بحدود عليا ودنيا منعاً للضرر. لكن الباحث لا يظهر أنه يضع أي نوع من القيود على درجة التغير في المرابحة، وهذا ما لا يرضاه حتى من أجاز الأجرة المتغيرة لما فيه من الغرر البين.

[18] راجع في هذه البيوع كتاب د. الصديق الضرير: **الغرر وأثره في العقود**، ص١١٢-١٣٦.

[19] **العقود**، ص٤٣٧، ط مكتبة المؤيد. ونقل الإجماع على منع هذه البيوع عدد من الأئمة، انظر: **الإجماع في الفقه الإسلامي** ٧٤/١.

أما من يضع قيوداً على معدل الربح، سواء في الإجارة أو المرابحة، فهو يقع في تناقض: إذ لا توجد آلية موضوعية لتحديد مستوى هذه القيود، فليس التقييد بـ ٢% أولى من ١.٥% أو ٢.٥%. وسبق أن العبرة ليست في المعدل، بل في انعكاس ذلك على القسط المدفوع، فقد يكون مقدار التغير في المؤشر يسيراً لكن أثره على الدائن أو المدين يكون كبيراً تبعاً لحجم الدين ومدته.

ثم إن هذا المنهج يقتضي جواز بيوع الحصاة والملامسة والمنابذة إذا كان معدل التغير في المبيع لا يتجاوز ٢% أو أي حد اجتهادي آخر. ولا يخفى أن هذا مع كونه يناقض الإجماع، فهو يناقض منهج التشريع في استبعاد المعاوضات الضارة أساساً وإغلاق الباب من أصله. فهذه القيود الاجتهادية لا تخضع لمعيار موضوعي، ولذلك تكون عرضة للمصالح والأهواء والرغبات، فتكون الغلبة في النهاية للأكثر نفوذاً. وإذا استوت درجة النفوذ صارت القيود محل نزاع بين الطرفين. فالقيود التي يفترض أن تكون مانعة للنزاع تصبح هي نفسها خاضعة للنزاع. أي أن المشكلة لا تزال في الحقيقة قائمة ولا تحل بمثل هذه الطريقة. ولذلك لم يكن غريباً أن تنهج الشريعة منهج الحسم في هذه المعاملات بالمنع من الأساس، ولا غرو فهي تنزيل من حكيم حميد.

ثم يقال: لو فرض أن الطرفين يرضيان بالمؤشر حسب الآلية التي سبق بيانها، وأن ذلك لن يكون ضرراً على أحدهما لمصلحة الآخر، فليكن ذلك بتراضي الطرفين **حين العلم بالمؤشر**، وليس بالتزام سابق. فإن حصل ذلك بدون أي زيادة في حجم الدين، فهذه صيغة مقبولة شرعاً، كما سيأتي عند مناقشة البدائل (ص٣٣). لكن الإصرار على إثبات الالتزام بالتغير حين التعاقد واضح في أن المؤشر لن يكون دائماً في مصلحة كلا الطرفين، وأنه لو كان الخيار للطرف المتأثر لامتنع من قبول التغير في مقدار القسط. وهذا دليل إضافي على تحقق الغرر في هذه الصيغة.

<u>الخلاصة</u>

البيع بثمن مستقبلي متغير لا يختلف عن بيع الحصاة والملامسة والمنابذة التي انعقد الإجماع على منعها. فجميعها تتضمن الالتزام مقدماً بعوض متغير، وهو ما يؤدي إلى تضرر أحد الطرفين وانتفاع الآخر،وهو أكل المال بالباطل. وهذا هو الغرر المتفق على تحريمه شرعاً.

(٣) بيعتان في بيعة

نهيُ النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة من جوامع الكلم، حيث جمع المعاني الكثيرة في الألفاظ الوجيزة. وتعدُّد تفسيرات العلماء للحديث هو في الغالب من باب اختلاف التنوع وليس اختلاف التضاد. فسواء كان المعنى هو العينة أو التردد في الثمن أو الإلجاء، فجميعها ممنوعة شرعاً، وجميعها يصدق عليها وصف "بيعتين في بيعة".

ومن المعاني التي اتفق العلماء على منعها ترديد الثمن مع لزوم البيع، كأن يقول البائع مثلاً: بعتك هذه السلعة بعشرة نقداً واثني عشر نسيئة إلى سنة، أو بعشرة إلى شهر واثني عشر إلى سنة، وينفصلان على ذلك مع لزوم البيع دون تعيين الثمن. وقد نقل ابن قدامة رحمه الله عن جمهور العلماء منع هذه الصورة خصوصاً، وأن ما نُقل عن طاوس والحكم وحماد من الجواز فهو مع الانفصال على أحد الثمنين.[٢٠] ولهذا جزم الصديق الضرير بنفي الخلاف في منعها.[٢١] وهو داخل في عموم الإجماع الذي حكاه ابن المنذر وابن القطان: "وأجمعوا أن من باع سلعة بثمن مجهول غير معلوم ولا مسمى ولا عين قائمة أن البيع فاسد".[٢٢] وهذا واضح في أنه إذا لم يوجد وسيلة للعلم بالثمن حين العقد فإن البيع فاسد.

لكن تعددت أنظار الفقهاء في تعليل المنع من ترديد الثمن، وهو اختلاف تنوع لا تضاد. فالجمهور على أنه الغرر، لأن الثمن غير معلوم عند التعاقد، إذ لا يعرف البائع ما الثمن الذي سوف يحصل عليه ولا متى، وهذا غرر من جهة البائع. بينما نظر الإمام مالك إلى جهة المشتري وعلل بالربا. ووجه التعليل: أن الأصل في البيع المطلق أن يكون الثمن فيه حالاً. فإذا اشترى سلعة ولم يحدد هل الثمن حال أو مؤجل، فهو حال بناء على الأصل. وإذا كان الثمن حالاً، فلا يجوز للمشتري أن يختار بعد ذلك تأجيل الثمن بزيادة لأن ذلك ربا.[٢٣]

---

[٢٠] **الشرح الكبير مع الإنصاف** ١٣٥/١١.

[٢١] **الغرر وأثره في العقود**، ص٨٢، حيث قال: "ولا في خلاف بين الفقهاء في منع هذه الصورة ... إذا كان البيع قد لزم المشتري بأحد الثمنين على الإبهام".

[٢٢] **الإجماع** ص١٢٠ رقم ٥٠٧، **الإقناع في مسائل الإجماع** لابن القطان ٢٣٧/٢.

[٢٣] راجع **الغرر وأثره في العقود**، ص٨٤.

وقاعدة "الأصل في الثمن الحلول" محل اتفاق بين الفقهاء[٢٤]، وقال شيخ الإسلام: "العقد المطلق يقتضي الحلول".[٢٥] وعلى ذلك فتعليل الإمام مالك ومن وافقه يستند إلى أصل متفق عليه. ومرد ذلك قاعدةُ الأخذ باليقين. فإذا تردد الثمن بين أعلى وأدنى، فالثمن هو الأدنى لأنه المتيقن، وما زاد فهو مشكوك فيه. ولأن الأصل براءة الذمة، فلا يجوز شغل الذمة بالقدر المشكوك فيه. فإذا ثبت الثمن الأدنى امتنع الانتقال إلى الأعلى لأنه ربا.

ويشهد لذلك قوله ﷺ: "من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا".[٢٦] فإن الثمن الحال أو الأقرب أجلاً أقل من الأبعد أجلاً. فإذا تردد الثمن بين أجلين أقرب وهو الأقل قدراً، وأبعد وهو الأعلى، دون تحديد، فللبائع الثمن الأقل، وإلا وقع في الربا إذا سمح للمشتري بالانتقال منه إلى الثمن الأعلى. وهذا من دلائل جوامع الكلم النبوي، لأن منطوق الحديث لا يقتصر على العينة بل يتعداها إلى صور أخرى، ومنها ترديد الثمن مع اللزوم. فيَثبت أوكس الثمنين وهو أدناهما، وليس الأعلى. وبهذا تلتقي نصوص الشريعة وقواعدها واتفاق العلماء على منع ترديد الثمن.

إذا تقرر ذلك فإن هذا الحديث، واتفاق العلماء على منع هذه الصورة خصوصاً، يدل على منع البيع بربح متغير، وذلك من وجوه:

١. إن هذه الصورة تحصر الثمن بين حدين أعلى وأدنى، ومع ذلك فهي ممنوعة. أما البيع بربح متغير، كما يقترحه الباحث، فليس فيه تحديد، فيكون أولى بالمنع. كما أن الحديث يبين أن الترديد للثمن ممنوع دون تقييد بمقدار الفرق بين الثمنين أو مدى التغير في الثمن، هل هو قليل أو كثير، بل هو ممنوع مطلقاً.
٢. إن الحديث يمنع الترديد مع وجود مقابل في الأجل للفرق بين الثمن الأعلى والأدنى. فالثمن الأعلى أبعد أجلاً من الأدنى، فإذا اختار المشتري الثمن الأعلى استفاد التأخير. أما في البيع بربح متغير فإن الترديد دون مقابل، كما سبق، بل يثبت الثمن الأعلى دون أن ينتفع المدين من الزيادة في الدين بشئ، فيكون المنع فيها آكد.
٣. إن تحديد الثمن هنا يقع باختيار المشتري أو المدين، لأنه هو الذي يختار أي الأجلين يدفع فيه الثمن. أما في البيع بربح متغير فالتحديد يقع دون اختياره بل وفقاً للمؤشر. فإذا كان

[٢٤] كما صرحت بذلك **الموسوعة الفقهية** ٣٧/٩، "بيع"، فقرة ٦١.
[٢٥] **الفتاوى**، ٣٤٣/٢٠.
[٢٦] رواه أبو داود. **صحيح الجامع** رقم ٦١١٦.

التحديد الاختياري ممنوعاً مع كونه أوفق بمصلحة المدين، فالمنع إذا كان بغير اختياره من باب أولى.

٤. إن مقتضى النصوص والقواعد واتفاق العلماء في حالة ترديد الثمن هو ثبوت الثمن الأدنى في الذمة،كما سبق. وبهذا يكون مقدار الدين محدداً. وبتحديد القدر ينتفي مستند الباحث من عدم استقرار الدين، إذا فرض جدلاً أنه غير مستقر بسبب عدم تحديد المقدار في العقد. أما إذا لم يذكر الثمن في العقد مطلقاً، فيثبت حينئذ ثمن المثل حين التعاقد، كما سيأتي (ص١٩، ٢٤). وفي الحالتين ينتفي مستند الباحث للقول بعدم الاستقرار، فتكون أي زيادة في الدين ربا.

٥. إن التغير هنا في الثمن نظير التغير في المثمن في بيع الحصاة والملامسة والمنابذة، والجميع ممنوع بالنص والإجماع. فإذا منعنا التغير في المبيع فكذلك القول في الثمن. بل إن التغير في الثمن أولى بالمنع، لأن الترديد يحصل في مال ربوي، فيكون معاوضة بين المقدارين مع التفاضل والتأخير، فيكون ربا بلا خلاف بين أهل العلم. أما الترديد في المثمن فلا يدخله الربا إذا كانت السلع محل الترديد غير ربوية.

<u>"إن خطته اليوم فلك كذا"</u>

ولا يدخل في النهي صيغة: "إن خطته اليوم فلك درهم، وإن خطته غداً فلك نصف درهم" التي ذكرها الفقهاء وأشار إليها الباحث (ص٣٤). لأن الترديد هنا قبل أن يستحق الأجير الأجرة، بخلاف الترديد في بيعتين في بيعة فهو في الثمن بعد استحقاقه، حيث يقبض المشتري السلعة وينفصلان مع لزوم البيع دون تحديد أحد الثمنين. أما هنا فلم يقبض المستأجر الثوب حتى يستحق الأجير الثمن، بل سلمه القماش وخيره بين أن يتم العمل في يوم أو يتمه في يومين. فهو تخيير بين عملين. فإذا أتم الأجير العمل وسلم الثوب وقبضه المستأجر، فما ثمة سوى ثمن واحد. فإذا وجد الترديد بعد القبض فهو من بيعتين في بيعة المنهي عنه.

وسبب ذلك والله أعلم أن القبض سبب لاستحقاق الثمن. وترديد الثمن بعد استحقاقه يؤدي إلى الربا كما قال الإمام مالك، وإلى الغرر كما قال الجمهور. بخلاف ما إذا كان الترديد قبل القبض فللمشتري الخيار في تحديد الثمن الذي يريد بحسب السلعة التي يختارها. كما أن للأجير الخيار في تحديد الأجرة التي يريد بحسب العمل الذي يختاره. **فالتفاوت في الثمن والأجرة يجبره ويعوضه التفاوت في السلعة أو العمل**. فإذا تم العمل وتعينت السلعة وقبضها المشتري أو

المستأجر لم يبق سوى ثمن واحد، وإلا كان التغير في الثمن حينئذ بغير عوض يقابله، فيكون من أكل المال بالباطل.[٢٧]

فالسلعة الواحدة تستحق ثمناً واحداً. ولا يصح أن ينعقد البيع على سلعة الواحدة مع الترديد بين ثمنين مختلفين. كما لا يصح أن ينعقد بثمن واحد على الترديد بين سلعتين متفاوتتين في القيمة والسعر. فالأول هو بيعتان في بيعة، والثاني هو بيع الحصاة والملامسة والمنابذة، والجميع ممنوع بالنص والإجماع.

وبهذا يتبين أن البيع بثمن متغير لا يصح شرعاً، لأن التغير في الثمن يقع بعد تمام القبض وانتقال الملك، فليس في التغير في الثمن حينئذ ما يجبره ويعوضه من اختلاف المبيع، فيدخله الربا والغرر كما هو الحال في بيعتين في بيعة، كما سبق.

الخلاصة

إن النهي عن بيعتين في بيعة يتضمن المنع من صيغة البيع مع ترديد الثمن، وهي ممنوعة باتفاق العلماء. وهو يتفق مع المنع من بيوع الغرر التي سبقت مناقشتها. وكلها تؤكد عدم صحة البيع بربح متغير مستقبلاً. وهذا مما يبين اضطراد قواعد الشرع وسلامتها من الاختلاف والتناقض، كما يؤكد عصمة هذه الأمة أن تجتمع على ضلالة، كما قال الصادق المصدوق ﷺ.

[٢٧] وبهذا يجاب عن صيغة بيع بعض الصبرة التي ذكرها الباحث (ص٢١)، لأن هذا البعض يتحدد بالقبض، فإذا قبضه المشتري ثبت ثمنه. أما قبل ذلك فله الخيار في تحديد الكمية.

الفصل الثالث

مناقشة مستند القول بجواز البيع بربح متغير

(١) البيع بالسعر

ليست هذه أول مسألة يساء فيها فهم كلام شيخ الإسلام رحمه الله، ويؤخذ فيها ببعض قوله ويترك البعض الآخر. ولطالما عانى شيخ الإسلام من هذا الابتسار والاجتزاء لكلامه وأقواله، حتى حصل له ما نعلم من محن وقضايا. وشيخ الإسلام مع كونه مدرسة ذات أصول وقواعد ومنهج، فهو أيضاً عميق التحليل لكل مسألة على حدة، ويتطلب الأمر جهداً ليس باليسير لتتبع كلامه فيها والخروج برؤية شاملة حولها، فضلاً عن ربطها بأصوله ومنهجه العام.

وقد استند عدد من المعاصرين على قول شيخ الإسلام بجواز البيع بالسعر لتبرير الإجارة المتغيرة، وبنى عليه الباحث من ثم تجويز الربح المتغير في البيع الآجل. وهي نتيجة أول من صرح بمنعها هو شيخ الإسلام نفسه.

فقد عقد رحمه الله فصلاً في كتاب "العقود" عنوانه: "فصل في بيع الشئ بقيمته وبسعره الذي استقر وبرقمه"، تناول فيه نصوص الإمام أحمد في المسألة مع شرحها وتوجيهها. ثم ختم الفصل بقوله:

"فالذي رأيته من نصوص أحمد أنه إذا كان البائع عالماً بقدر الثمن جاز للمشتري أن يشتريه منه بذلك الثمن وإن لم يعلم قدره، فإنه ثمن مقدر في نفس الأمر، وقد رضي هو بخبرة البائع وأمانته. **وأما إذا كان السعر لم ينقطع بعد ولكن ينقطع فيما بعد، ويجوز اختلاف قدره فهذا قد مَنع منه** [أي الإمام أحمد] لأنه ليس وقت البيع ثمن مقدر في نفس الأمر. والأسعار تختلف باختلاف الأزمنة، فقد يكون سعره فيما بعد العقد أكثر مما كان وقت العقد. فأما إذا باعه بقيمته وقت العقد فهذا الذي نص أحمد على جوازه."[٢٨]

فهذا صريح أن سعر المثل يراد به سعر المثل السائد حين التعاقد، وليس سعر المثل في المستقبل، لأن هذا غير موجود حين التعاقد ولا يمكن العلم به حينئذ. بخلاف سعر المثل حين

---

[٢٨] **العقود** ص٤٣٦.

البيع فهو موجود وقت التعاقد ويمكن العلم به، وهو معلوم غالباً للبائع. وفي هذه الحالة تَخرج المسألة عن حيز الغرر ويبقى النظر في كونها من مسائل التغرير. فإذا وثق المشتري بالبائع وأمِنه على الثمن، انتفى التغرير ولم يعد هناك سبب للمنع.

يوضح ذلك أن البيع بالسعر يصح لأن المشتري له الحق في العلم بالثمن ويمكنه ذلك حين التعاقد. فإذا تنازل عن هذا الحق لأي سبب فله الخيار في ذلك. أما السعر المستقبلي فهو غير قائم وقت التعاقد ولايمكن العلم به لا للبائع ولا للمشتري. فليس لأي من الطرفين هنا الخيار في العلم بالسعر أو عدمه، لأن العلم به متعذر ابتداء. ويؤكد هذا الإجماعُ الذي سبق نقله عن ابن المنذر وابن القطان: "أن من باع سلعة بثمن مجهول غير معلوم ولا مسمى ولا عين قائمة أن البيع فاسد" (ص١٥). فاستثناء العين القائمة يبين أن الممنوع ما لا يمكن العلم به حين التعاقد.[٢٩] وسبق أن الرضى يتبع العلم (ص١٢)، فإذا تعذر العلم حين التعاقد انتفى الرضا الذي هو ركن العقد. فأما إذا وجدت وسيلة ميسورة وموثوقة للعلم بالسعر فيرجع الأمر حينئذ إلى اختيار الطرفين.

<u>تلقي الركبان</u>

ولهذا نهى النبي ﷺ عن تلقي الركبان، لكون الركبان لا يعلمون سعر السوق ولا يؤمن من يتلقاهم أن يخبرهم بحقيقة الثمن. قال شيخ الإسلام: "وفي الجملة فقد نهى النبي ﷺ عن البيع والشراء الذي جنسه حلال حتى يعلم البائع بالسعر وهو ثمن المثل ويعلم المشترى بالسلعة. وصاحب القياس الفاسد يقول: 'للمشتري أن يشتري حيث شاء، وقد اشترى من البائع كما يقول وللبادي أن يوكل الحاضر'. ولكن الشارع رأى المصلحة العامة فإن الجالب اذا لم يعرف السعر كان جاهلاً بثمن المثل فيكون المشتري غاراً له".[٣٠]

فلو كان البيع بالسعر جائزاً مطلقاً لما نهى النبي ﷺ عن بيع الركبان وعن تلقي الجلب. فعلم أن الجواز مقيد بما إذا كان هناك وسيلة سهلة وموثوقة لمعرفة السعر عند التعاقد، وإلا فللطرف المتضرر الخيار إذا علم السعر، ولهذا قال ﷺ: "لا تلقوا الجلب فمن تلقى فاشترى منه فإذا أتى سيدُه السوق فهو بالخيار".[٣١] وقوله عليه الصلاة والسلام: "سيده" أي مالك المبيع، فإنه

---

[٢٩] وبهذا يجاب عن مسألة بيع الصبرة التي استدل بها الباحث (٢١-٢٢)، لأنها عين قائمة يمكن معرفة مقدارها وقت التعاقد.

[٣٠] **الفتاوى** ١٠٣/٢٨-١٠٤.

[٣١] رواه مسلم.

إذا أتى السوق وعلم السعر الذي تباع به السلعة فله الخيار في إمضاء البيع أو فسخه. وهذا صريح أن المراد هو العلم بالسعر حين البيع، وأنه إذا أمكن العلم به عند التعاقد فللطرفين التراضي على ما شاءا، وإلا فللطرف الجاهل الخيار إذا علم السعر بعد ذلك. وإذا ثبت المنع من البيع إذا لم يستطع أحدهما أن يعلم السعر حين التعاقد، مع إثبات حقه في الخيار، فأن يثبت المنع إذا لم يستطع الطرفان من باب أولى، ويكون الخيار حينئذ للطرفين.

ونظراً لأن السعر المستقبلي يتعذر العلم به حين التعاقد، كان من الغرر البيّن، لأنه قد يكون أعلى من ثمن المثل حين التعاقد فيتضرر المشتري، أو العكس فيتضرر البائع. وهذا ما نبه إليه ابن القيم رحمه الله حين قال: "فغاية البيع بالسعر أن يكون بيعه بثمن المثل؛ فيجوز، كما تجوز المعاوضة بثمن المثل في هذه الصورة وغيرها؛ فهذا هو القياس الصحيح، ولا تقوم مصالح الناس إلا به. فإن بُليت بالقائل: 'هكذا في الكتاب وهكذا قالوا'، فالحيلة في الجواز أن يأخذ ذلك [أي المبيع] قرضاً في ذمته؛ فيجب عليه للدافع مثله، ثم يعاوضه عليه بثمن معلوم؛ فإنه بيعٌ للدين من الغريم وهو جائز. **ولكن في هذه الحيلة آفة ، وهو أنه قد يرتفع السعر فيطالبه بالمثل فيتضرر الآخذ ، وقد ينخفض فيعطيه المثل فيتضرر الأول**؛ فالطريق الشرعية التي لم يحرمها الله ورسوله أولى بهما".[٣٢]

فبين رحمه الله كيف يمكن أن يختلف سعر المثل وقت الوفاء عن سعر المثل وقت القبض. فقوله: "قد يرتفع السعر" أي قد يرتفع سعر المبيع وقت الوفاء عما كان عليه وقت الأخذ. وقوله: "فيطالبه بالمثل" أي يطالب البائعُ المشتري بوفاء القرض بمثله، فيشتريه بالسعر المرتفع مقارنة بالسعر وقت الأخذ، فيكون ذلك ضرراً على المشتري، ولذلك قال: "فيتضرر الآخذ". وإذا انخفض السعر وقت الوفاء مقارنة بوقت الأخذ، سيكون من مصلحة المقترض أن يرد مثل المبيع، فيتضرر البائع.

فهذا يبين أن السعر المستقبلي قد يتغير عن سعر المثل وقت القبض، وأن هذا التغير يؤدي إلى تضرر أحد الطرفين ولا بد، وهذا هو الغرر المحرم شرعاً، كما سبق. فلو كان مراد شيخ الإسلام والإمام ابن القيم من سعر المثل هو السعر المستقبلي، أو كان يشمله بالجواز، لما كان في هذه الحيلة آفة، بل لكان الطرفان راضيين بسعر المثل وقت الوفاء. وهذا ما نفاه كلام ابن القيم رحمه الله.

---

[٣٢] **إعلام الموقعين** ٥/٤٠١-٤٠٢، ط دار ابن الجوزي.

ولهذا السبب أكد شيخ الإسلام أن ثمن المثل في الإجارة إنما يراد به المثل حين إنشاء العقد، لا أثناء العقد. ففي الاختيارات: "وأجرة المثل ليست شيئاً محدوداً، وإنما هي ما يساوي الشئ في نفوس أهل الرغبة. **ولا عبرة بما يحدث أثناء المدة من ارتفاع الكراء أو انخفاضه**".[٣٣]

بل كان رحمه الله أكثر صراحة ووضوحاً حين قرر أنه إذا أجر شخص عقاراً بأجرة ثابتة ثم أثناء المدة ارتفعت أجرة المثل، فإنه لا يجوز للمؤجر أن يقبل مزايدة من طرف ثالث على المستأجر الحالي، بحيث يطالبه إما بدفع الزيادة أو إخلاء العقار لمن يزيد في الأجرة، وأن هذا باطل باتفاق الأئمة. قال في الاختيارات:

"وإذا وقعت الإجارة صحيحة فهي لازمة من الطرفين، ليس للمؤجر الفسخ لأجل زيادة حصلت باتفاق الأئمة. وما ذكره بعض متأخري الفقهاء من التفريق بين أن تكون الزيادة بقدر الثلث فتقبل الزيادة، أو أقل فلا تقبل—فهو قول مبتدع لا أصل له عن أحد من الأئمة لا في الوقف ولا في غيره. **وإذا التزم المستأجر بهذه الزيادة على الوجه المذكور لم تلزمه اتفاقاً**. ولو التزمها بطيب نفس منه ففي لزومها له قولان"، ثم ذكر الخلاف في المسألة.[٣٤]

وقال أيضاً: "فلا يجوز قبول الزيادة لا في وقف أو مال يتيم وغيرهما إلا حيث **لا تكون الإجارة لازمة** وذلك حيث يكون المستأجر متمكناً من الخروج ورد العقار إليهم إذا شاء".[٣٥]

فعباراته رحمه الله صريحة أن المستأجر لو التزم في العقد بدفع الزيادة المستقبلية في الأجرة أن هذا الالتزام غير نافذ قضاء باتفاق الأئمة. وإنما الخلاف إذا تبرع من نفسه -خارج العقد- فهل يلزمه أو لا؟ فكيف يقال بعد ذلك إن الأجرة المتغيرة مستقبلاً مع اللزوم تدخل في البيع بالسعر، ثم ينسب ذلك إلى شيخ الإسلام؟ وهذه النصوص صريحة واضحة ليس في بيان رأيه فحسب، بل في حكاية اتفاق الأئمة على عدم صحة اللزوم.

كما أن عبارة شيخ الإسلام صريحة أن الزيادة لا تصح إلا إذا كانت الإجارة غير لازمة، وأن المستأجر له الخيار في فسخ العقد وإخلاء العقار بمحض اختياره، وهذا مع كونه محل اتفاق العلماء، فهو منطق العدل بين الطرفين، وهو صمام أمان من الآثار السلبية للهامش المتغير التي

---

[٣٣] **الأخبار العلمية** ص٢٢٦، وانظر **الفتاوى** ١٨٨/٣٠.

[٣٤] **الأخبار العلمية** ص٢٢٥.

[٣٥] **الفتاوى** ٢١٩/٣٠.

سبق الحديث عنها. فإن إعطاء المستأجر أو المدين الحق في فسخ العقد عند ارتفاع أجرة المثل يحميه من الإفلاس الذي يؤدي إلى سلسلة من العواقب الاقتصادية الضارة.

وإذا كان هذا في الإجارة التي تتجدد منافعها ولا تزال العين باقية في يد المستأجر وفي ملك المؤجر، فكيف بالبيع البات الذي تنتهي فيه صلة البائع بالمبيع تماماً، ويتصرف المشتري بالمبيع إما بالاستهلاك أو بالبيع كما في التورق، بحيث لا يبقى بين الطرفين سوى علاقة مديونية محضة؟ فما هو المثل الذي يؤخذ في الاعتبار في هذه الحالة حتى يقال: ربح متغير بحسب تغير المثل؟ لا يوجد "مثل" لزيادة مقدار الدين على المدين دون أي معاوضة حقيقية إلا الربا وإلا الفائدة الربوية، ومن تأمل ذلك علم امتناع جواز هذه الزيادة في الشريعة الإسلامية.

الخلاصة

نصوص شيخ الإسلام صريحة أن البيع بالسعر يراد به السعر السائد وقت العقد وليس السعر المستقبلي، وأنه سعر موجود يعلمه البائع ويمكن للمشتري العلم به. أما السعر المستقبلي الذي يتعذر العلم به وقت التعاقد فهو ممنوع. ولو التزمه المستأجر في الإجارة لم يكن لازماً باتفاق العلماء، وأنه لا يحق للمؤجر أن يزيد عليه إلا إذا كانت الإجارة غير لازمة وللمستأجر خيار الفسخ والخروج من العقار المؤجر بمحض اختياره ورغبته. وهذا الخيار من جنس الخيار الذي أثبته النبي صلى الله عليه وسلم للجالب إذا باع قبل هبوط السوق. وإذا كان هذا في الإجارة ففي البيع بثمن مؤجل من باب أولى كما لا يخفى. فثبت أن البيع بربح متغير، وفق ما سبق بيانه، مما تأباه أصول الشريعة الإسلامية وقواعدها، كما قال الصديق الضرير:

"أما 'سعر السوق' الذي أجاز بعض الفقهاء البيع به، ونوافقهم على جوازه، فإنما يعني سعر السوق في وقت البيع فقط، ولا يشمل البيع بسعر السوق في المستقبل، فإن هذا لا تجيزه قواعد الفقه الإسلامي، ولا أعلم أحداً من الفقهاء أجازه".[٣٦]

.

[٣٦] **الغرر وأثره في العقود** ص٢٧١.

(٢) السلم بالسعر

نظرية شيخ الإسلام في البيع بالسعر تتجاوز اعتبار المثل في الثمن الحاضر إلى اعتبار المثل في الثمن المؤجل، كلاهما حين التعاقد ووقت قبض السلعة. فهو يرى رحمه الله أنه لو اشترى شخص سلعة بثمن مؤجل بمدة سنة مثلاً، ولكن لم يتم تحديد الثمن عند التعاقد، فالواجب هو ثمن المثل: أي ثمن مثل هذه السلعة مؤجلاً سنة. فالمثلية تشمل السلعة وتشمل الأجل حين التعاقد. فلو فرض أن السلعة كانت تباع في وقت ما نقداً بمائة، ومؤجلاً بمائة وعشرين، فالثمن الواجب في المثال السابق هو مائة وعشرون. وهذا هو الأساس الذي بنى عليه رحمه الله فتواه في جواز السلم بالسعر[٣٧]. قال رحمه الله:

"فلو أسلم إليه دراهم في شيء سلماً ولم يتغير سعره وقلنا : هو سلم، فإن رد إليه رأس ماله في الحال أو مثله فهذا هو الواجب. وأما إذا أخره إلى حين حلول السلم ثم أراد رد مثل رأس ماله: فليس هذا مِثلاً له. فإذا أوجبنا المسلَم فيه **بقيمته وقت الإسلاف** كان أقرب إلى العدل، فإنهما تراضيا أن يأخذ بهذه الدراهم من المسلم فيه لا من غيره، لكن لم يتفقا على القدر. فردُّهما إلى القيمة العادلة هو الواجب بالقياس؛ فإنّ قبض الثمن قبل قبض المثمن. ولو اشترى سلعة لم يقطع فيها وقلنا هو بيع فاسد، فإذا تعذر رد العين ومثلها: ردت **القيمة بالسعر وقت القبض**. فكما أوجبنا هنا قيمة المقبوض من العوض نوجب هناك قيمة المقبوض من الدراهم. ونظيرها من كل وجه: أن يكون المبيع مكيلاً أو موزوناً لم يقطع ثمنه لكنه مؤجل إلى حول. فحين يحل الأجل إن رد حنطة مَثَلاً لم يكن مِثلاً لتلك المقبوضة لاختلاف القيمة. فإعطاء **قيمة المقبوض وقت قبض السلعة مؤجلاً إلى حين قبض الثمن** أشبه بالعدل. فهذا في الثمن والمثمن سواء".[٣٨]

فقوله: "ونظيرها من كل وجه: أن يكون المبيع مكيلاً أو موزوناً لم يقطع ثمنه لكنه مؤجل إلى حول"، أي تم الاتفاق على الأجل لكن لم يتحدد مقدار الثمن المؤجل حين قبض المبيع، الحنطة مثلاً. ففي هذه الحالة يلزم المشتري أن يرد "قيمة المقبوض وقت قبض السلعة مؤجلاً

[٣٧] راجع بحث "السلم بسعر السوق وقت التسليم"، إعداد أمانة الهيئة الشرعية لمصرف الراجحي، والذي نسبه الباحث خطأ لكاتب هذه السطور.

[٣٨] **الفتاوى** ٢٩/٤١٣-٤١٥.

إلى حين قبض الثمن". فإذا كانت الحنطة يباع الكيلو منها مثلاً بمائة نقداً وبمائة وعشرين مؤجلاً إلى سنة، فإن قيمة الحنطة مع التأجيل هي مائة وعشرون، وهذا أشبه بالعدل كما قال رحمه الله، لأنه يأخذ في الاعتبار قيمة الأجل. ولكن قيمة الأجل هذه هي السائدة وقت القبض أو إنشاء العقد، وليس وقت سداد الثمن، وهذا صريح في منع البيع بهامش للأجل مستقبلي، بل العبرة بهامش الأجل عند التعاقد.

ومن هنا يتبين وجه قياس السلم بالسعر على البيع بالسعر. فإن مقصوده رحمه الله هو أن البيع بالسعر ينظر فيه إلى ثمن المثل الحال عند التعاقد، وينظر فيه أيضاً إلى ثمن المثل المؤجل عند التعاقد كذلك. ثم هو يسوّي بين الثمن والمثمن، فإذا جاز شراء كمية محددة من الحنطة حاضرة بثمن مؤجل لأجل معلوم لكنه غير محدد المقدار في العقد، جاز كذلك شراء حنطة إلى أجل معلوم غير محددة المقدار في العقد، بثمن معلوم مقبوض وقت العقد. وكما أن الثمن المؤجل يتحدد مقداره بحسب أجل المثل وقت العقد، فكذلك الحنطة المؤجلة يتحدد مقدارها بحسب أجل المثل وقت العقد. فإذا كان الثمن المعجل مائة، وأجل المثل هو مائة وعشرون، فإن البائع عليه أن يسلم حنطة قيمتها وقت التسليم مائة وعشرون. فالمائة وعشرون تتحدد عند العقد وليس عند التسليم. وبهذا يتبين الفرق بين السلم بالسعر وبين البيع بربح متغير، وتتلخص هذه الفروق فيما يلي:

<u>الفرق بين السلم بالسعر وبين المرابحة بربح متغير</u>

١. إن قيمة المسلم فيه تتحدد عند العقد وليس عند التسليم، كما لو أسلم في قمح أو نفط قيمته مائة ألف بعد سنة، فإن المائة ألف تتحدد عند التعاقد. ولو فرض أنها لم يصرح بها في العقد فالمرجع فيها هو قيمة المثل مع اعتبار الأجل، عند التعاقد. أما المرابحة بربح متغير فإن الثمن الإجمالي لا يتحدد عند التعاقد ولا بثمن المثل عند التعاقد بل بثمن المثل مستقبلاً، وهذا ما صرح شيخ الإسلام بمنعه.
٢. إن الدين الثابت في ذمة المدين في السلم بالسعر غير قابل للزيادة والنقص بحال من الأحوال، فالدين في المثال السابق هو قمح بقيمة مائة ألف، ولا يمكن أن يزيد الدين أو ينقص بمقتضى العقد، بل الدين ثابت لا يتغير. أما في البيع بربح متغير فإن إجمالي الدين في ذمة المدين يتغير من فترة لأخرى. فلا يمكن قياس هذا على هذا لأنه قياس للشئ على ضده.

٣. إن الثمن وقت التسليم إنما يعتبر للوحدة: الكيلو من القمح أو البرميل من النفط. لكن الدين المطلوب هو حاصل ضرب ثمن الوحدة في الكمية. وحاصل الضرب هذا هو القيمة الإجمالية للدين، وهو ثابت لا يتغير. فلو ارتفع ثمن الكيلو أو ثمن البرميل، انخفضت الكمية المطلوب تسلمها، ولو انخفض الثمن ارتفعت الكمية. لكن حاصل الضرب ثابت لا يتغير، بخلاف المرابحة بربح متغير فإن القيمة الإجمالية نفسها غير ثابتة بل تتغير بحسب المؤشر.

٤. يوضح ذلك أن تغير ثمن الوحدة في السلم بالسعر يجبره تغير الكمية. فإن ارتفع الثمن انخفضت الكمية، وإن انخفض الثمن ارتفعت الكمية. فتغير ثمن الوحدة يجبره ويعوضه تغير الكمية. أما في المرابحة بربح متغير فلا يوجد ما يجبر الزيادة ويعوضه، بل إذا ارتفع المؤشر زاد مقدار القسط الواجب على المدين للدائن، وإذا انخفض المؤشر انخفض القسط. فالتغير في المؤشر يؤدي إلى تغير ما يدفعه المدين للدائن. فإن زاد انتفع الدائن وتضرر المدين، وإن انخفض تضرر الدائن وانتفع المدين. فلا يمكن مقارنة هذا بهذا.

الخلاصة

إن السلم بالسعر يبين بطلان المرابحة بربح متغير، لأن مستند السلم هو القيمة المحددة عند التعاقد وليس لاحقاً، بخلاف الربح المتغير الذي يتغير لاحقاً. كما أن دين السلم ثابت ولا يتغير، بخلاف دين المرابحة فإنه يتغير بتغير المؤشر. فمن أعطى الموضوع حقه من النظر والتأمل علم مدى الفرق بين الصيغتين، وأن تعليل شيخ الإسلام لجواز السلم بالسعر هو نفسه يبين بطلان البيع بربح متغير.

(٣) البيع بما ينقطع به السعر

الذين نقلوا رأي شيخ الإسلام رحمه الله في المسألة لم يفرقوا بين "ما ينقطع به السعر" وبين "البيع بالسعر". بل إن ابن القيم رحمه الله لما نقل عن شيخ الإسلام جواز البيع بما ينقطع به السعر جعل صورته هي صورة البيع بما يبيع به الناس.[٣٩] كما أن شيخ الإسلام نفسه جعل العبارتين بمعنى واحد حين قال: "والكلام على هذا هو الكلام في البيع بثمن المثل، مثل أن يقول: 'بعني بسعر ما يبيع الناس' والسعر واحد، أو: 'بعني بما ينقطع به السعر' وهو واحد، أو: 'بعني بقيمته'، ونحو ذلك من الدلائل الدالة على هذا المعنى لفظاً وغير لفظ."[٤٠]

وعبارة "البيع بما ينقطع به السعر" تحتمل أمرين:

- البيع قبل أن يستقر السعر حال المزايدة، بحيث يقع البيع أثناء المزاد وقبل انتهائه وقبل معرفة السعر الذي استقر عليه المزاد.
- ما ينتهي إليه السعر في المساومة وليس المزاد. فالمشتري يقول: أشتري بالسعر الذي ينتهي إليه عادة من يساوم على السلعة ويصل إلى الحد الأدنى. فيكون المراد حينئذ البيع بالسعر النهائي الذي يشتري به عادة من يساوم على الثمن.

والاحتمال الثاني هو البيع بالسعر الذي ورد عن الإمام أحمد جوازه ورجحه شيخ الإسلام. أما الأول فليس كذلك. ونصوص شيخ الإسلام واضحة في منع البيع قبل أن ينقطع السعر: "والذي وجدته منصوصاً عن أحمد جواز البيع بالرقم وبالقيمة **دون السعر الذي لم يستقر بعد** ولم يعلمه البائع". وقال أيضاً: "**وأما إذا كان السعر لم ينقطع بعد ولكن ينقطع فيما بعد ويجوز اختلاف قدره، فهذا قد مَنع منه** [أي الإمام أحمد] لأنه ليس وقت البيع ثمن مقدر في نفس الأمر".[٤١]

وإذا كان الإمام أحمد قد منع البيع قبل انقطاع السعر، وإذا كان ابن القيم صرح أن الإمام أحمد نص على جواز "البيع بما ينقطع به السعر"، فلا بد أن يكون المراد به المعنى الثاني.

---

[٣٩] **إعلام الموقعين** ٤٠١/٥.

[٤٠] **العقود** ص٤٣١.

[٤١] **العقود** ص٤٣١، ٤٣٦.

ونصوصهم ترجح أن المراد هو البيع بما تنتهي إليه المساومة عادة، ولذلك قال ابن القيم نقلاً عن شيخ الإسلام: "هو أطيب لقلب المشتري من المساومة". فدل على أن المراد هو المساومة وليس المزاد.

والفرق بين الأمرين هو أن البيع أثناء المزاد بيعٌ بسعر غير موجود حين التعاقد ولا يمكن لأي من الطرفين معرفته آنذاك، بخلاف البيع بالسعر الذي ينتهي إليه عادة من يساوم ويفاوض على الثمن، فإنه بيع بسعر معلوم للبائع قد باع به قبل ذلك لمن فاوض على ثمن السلعة. فهو سعر موجود في نفس الأمر يمكن للمشتري العلم به، وليس بسعر لم يوجد بعد. ولهذا رجح العلامة محمد بن عثيمين رحمه الله عدم جواز البيع قبل استقرار السعر في المزاد، وبنى عليه منع البيع بما ينقطع به السعر نظراً إلى هذا المعنى، مع قوله بجواز البيع بالسعر.[٤٢]

وبهذا يتبين أن ما مثل به الباحث للبيع بما ينقطع به السعر من البيع بسعر الإغلاق في سوق الأسهم (ص٣٠) في غير محله. فهذا المثال أقرب إلى البيع حال المزاد وليس البيع بما تنتهي إليه المساومة عادة. ومع ذلك فالمثال غير صحيح، لأن المزاد لا يوجد فيه سعر تباع به السلعة حال المزايدة، إذ السعر لم يتحدد بعد. والسعر الذي يتم البيع وفقه لم يوجد بعد، ولا يوجد إلا بانتهاء المزاد. وإذا كان كذلك فليس هناك سعران للسلعة: سعر حال التعاقد وآخر مستقبلي، بل لا يوجد سوى السعر الذي ينتهي إليه المزاد. ولذلك لا يجد المشتري نفسه خاسراً لو كان السعر الذي انتهى إليه المزاد أعلى من السعر حال إنشاء البيع، لأنه لا يوجد سعر يقع به التبايع حال إنشاء العقد أصلاً. وحينئذ فلا يوجد مدخل للغبن بسبب تفويت البيع بسعر آخر غير ما انتهى إليه السعر.[٤٣]

أما في سوق الأسهم فإن التبايع مستمر طوال اليوم وفقاً للأسعار المعلنة في حينه. فليس سعر الإغلاق هو ما يستقر عليه سعر السهم، بل السعر محدد ومعلوم لحظة بلحظة ويتم البيع والشراء على أساسه باستمرار. ولو قرر شخص أثناء فترة التداول أن يبيع بسعر الإغلاق، فهو معرض للخسارة والغبن إذا كان سعر الإغلاق أقل من السعر وقت البيع. ولو كان يعلم أن سعر الإغلاق سيكون أقل لما رضي بالبيع به. والعكس صحيح للمشتري، فلو كان يعلم أن سعر الإغلاق

[٤٢] **الشرح الممتع** ١٧٣/٨، شرح **منظومة القواعد والأصول**: www.taimiah.org.
[٤٣] انظر شرح ابن عثيمين رحمه الله **لمنظومة القواعد والأصول**: www.taimiah.org .

سيكون أعلى من السعر وقت البيع لما رضي به كذلك. فلولا وجود سعر سائد يمكن التبايع به وقت إنشاء العقد لما وجدت الخسارة.

والمثال الأقرب هو بيع الأوراق المالية (أسهم أو صكوك) من خلال بناء الأوامر[٤٤]، حيث لا يوجد سعر يُقبل البيع به إلا بعد انتهاء بناء الأوامر. أما قبل ذلك فلا يوجد سعر يتم البيع على وفقه.

ومع ذلك فإن الراجح هو منع البيع أثناء المزاد بما سوف يستقر عليه السعر إذا انتهى المزاد. فهذا لم يقل الإمام أحمد بجوازه، وليس هو ما عناه شيخ الإسلام وابن القيم، رحمة الله على الجميع، بل نصوصهم صريحة في منعه، ولا يعرف عن أحد من الأئمة خلافه. وهذا يؤكد ما سبق أن السعر يجب أن يكون موجوداً حال التعاقد ممكناً العلم به لمن شاء من الطرفين. وبهذا تلتقي نصوص الأئمة وقواعد الشريعة المطهرة، والحمد لله رب العالمين.

---

[٤٤] Book building.

(٤) البيع بشرط النفقة

النفقة الواجبة، سواء كانت واجبة بالشرع أو بالعقد، إنما تجب بالمعروف، وبحسب حال المنفق (بالكسر) والمنفق عليه (بالفتح)، لعموم قوله تعالى: ﴿لينفق ذو سعة من سعته ومن قدر عليه رزقه فينفق مما آتاه الله لا يكلف الله نفساً إلا ما آتاها﴾ (الطلاق، ٧). قال القرطبي: "فتقدر النفقة بحسب الحالة من المنفِق والحاجة من المنفَق عليه بالاجتهاد على مجرى العادة".[٤٥]

ولا ريب أن النفقة تختلف بحسب اليسار والإعسار، كما هو نص الآية، وأن الواجب على المعسر خلاف الواجب على الموسر. ولا خلاف بين العلماء أن من عجز عن النفقة لم تجب عليه ولا تكون دَيناً في ذمته مدة عجزه. وبذلك صرح شيخ الإسلام رحمه الله حين سئل عن رجل عجز عن نفقة بنته وكان غائباً عنها، فأنفقت عليها خلال هذه المدة جدتها، فهل لها أن ترجع عليه؟ فأجاب: "أما المدة التي كان عاجزاً عن النفقة فيها فلا نفقة عليه ولا رجوع لمن أنفق فيها بغير إذنه بغير نزاع بين العلماء. وإنما النزاع فيما إذا أنفق منفق بدون إذنه مع وجوب النفقة على الأب"[٤٦]. فبين أن الأب إن كان عاجزاً لم تجب عليه النفقة، وإنما الخلاف فيما إذا كان قادراً ووجبت عليه النفقة.

فلا تكون النفقة ديناً في الذمة إلا إذا وجبت على المنفق وامتنع أو تأخر عن النفقة. أما إذا عجز فلا تجب عليه، وكذلك إذا أعسر لم تجب عليه نفقة اليسار، فلا تكون ديناً في الذمة حينئذ.

وبهذا يتبين أن الاحتجاج بجواز جعل النفقة عوضاً عن المبيع على جواز الثمن المتغير غير مسلم لوجوه:

١. إن النفقة تسقط بالعجز كما سبق بخلاف الدين في الذمة.
٢. كما تسقط النفقة بالموت[٤٧] بخلاف الثمن المؤجل في الذمة فإنه دين لا يسقط بالموت.
٣. كما تختلف النفقة الواجبة بحسب اليسار والإعسار،[٤٨] بخلاف الثمن المؤجل في الذمة.

---

[٤٥] **الجامع لأحكام القرآن** ٥٧/٢١ ط التركي.
[٤٦] **الفتاوى** ١٠٣/٣٤، وانظر ص٩٣-٩٤.
[٤٧] **الشرح الكبير مع الإنصاف** ٣٨٥/٢٤.
[٤٨] **الشرح الكبير مع الإنصاف** ٢٨٩/٢٤، ٣٤٠، ٣٧٣.

٤. كما تسقط النفقة بفوات وقتها وترك المطالبة بها عند بعض أهل العلم، بخلاف الدين فلا يسقط بترك المطالبة عند أحد من أهل العلم.[٤٩]

وأصل ذلك أن النفقة لما كانت تقدر بالمعروف وغير محددة بمقدار معين، كانت بحسب حال المنفق والمنفق عليه. فكما أن النفقة تزيد حال اليسار والرخاء فهي تنقص حال الإعسار والشدة، وهذا من عدل الشريعة وكمالها حيث راعت حال الطرفين، وليس أحدهما على حساب الآخر. والقول بأن النفقة واجبة على نمط واحد في جميع الأحوال دون نظر إلى حال المنفق يناقض نصوص الكتاب والسنة وإجماع أهل العلم، وهو من الظلم البين الذي لا تأتي به الشريعة المطهرة.

ومقتضى القياس على النفقة أن العميل إذا عجز عن السداد سقط عنه الثمن المؤجل، وأنه إذا أعسر نقص بقدر إعساره، وهذا يقتضي أن المصرف أصبح في الحقيقة شريكاً للعميل (إذا كان مؤسسة أو شركة) بحيث يحصل على نصيب من الربح يتفاوت بحسب أداء الشركة. وإذا كان كذلك كانت هذه صيغة مقبولة، كما سيأتي إن شاء الله تعالى (ص٣٤).

[٤٩] الشرح الكبير مع الإنصاف ٣٨١/٢٤ .

الفصل الخامس

بدائل الربح المتغير

جاءت الشريعة الإسلامية لتحقيق المصالح وتكميلها ودرء المفاسد وتقليلها. وهي غنية بالحلول التي تلبي الاحتياجات المختلفة وتحقق العدل بين أطراف المعاملة. ويكفي أن نعرف أن الأصل في المعاملات الحل لندرك أن دائرة الابتكار أوسع بكثير مما نظن، وأنّا لسنا بحاجة إلى خرق الإجماع ومصادمة قواعد الشريعة لنجد الحلول التي نبحث عنها.

والحلول لمشكلة العائد متعددة ومتنوعة، وهي تحتاج إلى ندوة متخصصة لمناقشتها وتمحيصها وتطويرها. لكن ذلك لن يكون ذا جدوى إلا إذا تمت المحافظة على الثوابت والأصول الشرعية للمعاملات. سنبدأ أولاً بالصيغ التعاونية، ثم ننتقل للصيغ القائمة على المعاوضة.

<u>التأمين التعاوني</u>

التأمين التعاوني يمكن أن يتم على أي نوع من أنواع المخاطر، ومنها مخاطر العائد. فليس هناك ما يمنع من إنشاء صندوق تديره شركة تكافل إسلامية، يقوم على اشتراكات المصارف الإسلامية المختلفة بنسب متفق عليها مسبقاً. ويتم تعويض المتضرر من انخفاض العائد من اشتراكات الصندوق وفق سياسة محددة سلفاً.

وليس هناك ما منع من تعاون الطرفين، المصرف والعميل، في الحماية من مخاطر العائد. فيمكن للطرفين الاتفاق على أن يتبرع كل منهما بنسبة محددة (مثلاً ٥٠ نقطة أساس، حيث ١% من الثمن يمثل ١٠٠ نقطة أساس) كل فترة، وتودع هذه النسبة في حساب مستقل. ويتم تعويض الطرف المتضرر وفق نظام متفق عليه من موجودات الحساب، وما تبقى يرد للطرفين، كما هو الحال في التأمين التعاوني.

هذه الصيغة تؤدي وظيفة الهامش المتغير مع قيود عليا ودنيا، لكنها تختلف من جوانب جوهرية. منها أن التبرع بهذه النسبة ليس شرطاً في العقد، بل يتم العقد بثمن معلوم إلى أجل معلوم. ويترتب على ذلك أن هذه النسبة لا تكون دَيناً في الذمة، بل تسقط بالعجز والإفلاس ولا يدخل بها الدائن أسوة الغرماء، لأن منشأها التبرع أساساً وليس المعاوضة. ولهذا أيضاً فإن مظنة النزاع في تحديد هذه النسب أقل مما لو كانت جزءاً من العقد لأنها تكون حينئذ على وجه

المعاوضة والمشاحة. أما إذا كانت على وجه التعاون فهي مبنية على التسامح فتكون أقل عرضة للنزاع.

وبهذا تجمع هذه الصيغة بين الشواهد الشرعية على وجهها دون مصادمة نص أو إجماع. بل يجري فيها الخلاف الذي ذكره شيخ الإسلام في التزام المستأجر بالزيادة من عنده عن طيب نفس. وإذا أخذنا بالقول بلزوم التبرع فلا يعني ذلك أن يكون دَيناً في الذمة، لأن اللزوم أوسع من الضمان. وكثير من العقود لازمة، كالاستصناع وبيعة أهل المدينة والإجارة المضافة، مع خلوها من الدين والضمان في الذمة.[50] وانتفاء الضمان أهم الفروق بين التأمين التعاوني والتجاري.[51]

وبهذا تحقق الصيغة مصالح الهامش المتغير دون مفاسده. فإنها لا تؤدي للإفلاس كما سبق، كما أنها تحد من تضرر أحد الطرفين بتغير الهامش بحدود ما التزم به الطرفان على وجه التبرع. وبذلك لم تعد المسألة ضمن دائرة الإجماع بل في دائرة الخلاف، وفي هذه الحالة فإن عموم قاعدة "الأصل في المعاملات الحل"، يسمح بترجيح مشروعية هذه الصيغة.

ويلاحظ القارئ كيف أصبحت الصيغة تحتمل الجواز لما انتفت منها أهم الأضرار الاقتصادية. فالشرع إنما جاء لتحقيق المصالح وتكميلها، فإذا انعقد الإجماع على التحريم في قضية فلا بد أن يكون ضررها أكثر من نفعها، فإذا انتفى الإجماع على التحريم فلا بد أن تكون أقل ضرراً، والحمد لله رب العالمين.

<u>التحوط الثنائي</u>[52]

هذه الصيغة قائمة على التراضي بين الطرفين، المصرف والعميل، على تعديل مقدار القسط بحسب تغير العائد، لكن يبقى حجم الدين الكلي ثابتاً لا يتغير. فإذا ارتفع المؤشر يتم زيادة مقدار القسط مقابل انخفاض حجم الدين المتبقي على العميل، بحيث تصبح مدة السداد أقل. وإذا انخفض المؤشر ينخفض مقدار القسط مقابل امتداد مدة السداد. فالتفاوت في المؤشر ينعكس على مدة السداد. وطالما كان ذلك بالتراضي في حينه فلا محذور في ذلك شرعاً لأن حجم الدين ثابت في كل الأحوال.

---

[50] انظر: **قضايا في الاقتصاد والتمويل الإسلامي**، ص١١٥-١١٨، **التحوط في التمويل الإسلامي** ص٩٦-٩٧.

[51] **قضايا في الاقتصاد والتمويل الإسلامي**، ص٣٠٣-٣٠٥.

[52] **التحوط في التمويل الإسلامي** ص١٤١-١٤٣ .

وبهذا الأسلوب يمكن تعويض مخاطر العائد من خلال توفير السيولة اللازمة لجبر التغير. فإذا ارتفع المؤشر ارتفع مقدار القسط ومن ثم أصبح لدى المصرف سيولة إضافية يمكنه توظيفها بالعائد السائد لتعويض النقص في هامش التمويل الثابت. وإذا انخفض المؤشر أصبح لدى العميل سيولة إضافية يعوض بها ارتفاع الهامش الثابت مقارنة بالعائد السائد.

تثبيت الحد الأعلى

هذه الصيغة موجود ومطبقة لدى عدد من المصارف الإسلامية، وهي أن يتم تثبيت البيع الآجل بالهامش الأعلى وفق التوقعات السائدة حين التعاقد. ثم يتم تخفيض الهامش بحسب ما يتراضى عليه الطرفان في حينه. فإذا لم يتم الاتفاق على التخفيض، رجع الطرفان إلى العقد.

البيع والمشاركة[٥٣]

هذه الصيغة قائمة على فكرة الجمع بين البيع الآجل والمشاركة في تمويل الشركات. فبدلاً من أن يبيع المصرف للعميل سلعة بثمن مؤجل ثابت، فإنه يبيعه سلعة بثمن يتكون من جزئين: ثابت وهو دين مضمون في ذمة العميل، ومتغير يمثل نسبة من أرباح العميل. يمكن تكييف الصيغة بأن يبيع المصرف ٩٠% من السلعة بثمن مؤجل يعادل رأس المال، بينما يدخل بالعشرة في المائة شريكاً في الشركة مقابل نسبة متفق عليها من الربح. وبهذا يستطيع المصرف أن يحصل على عائد مرتبط بأداء النشاط الاقتصادي، وليس بأداء أسواق الائتمان ومعدلات الفائدة. وهذا العائد أكثر عدالة للطرفين من الفائدة ومؤشرات أسواق الائتمان، لما هو معروف من الارتباط العكسي عموماً بين معدل الفائدة والنشاط الاقتصادي. فإذا ارتفعت الفائدة تباطأ النشاط الاقتصادي، فتكون الفائدة المتغيرة لمصلحة المصرف على حساب العميل، والعكس في حالة انخفاض الفائدة. أما إذا كان العائد مبنياً على النشاط الاقتصادي، فتكون مصلحة الطرفين متوافقة صعوداً وهبوطاً.

تنويع الثمن المؤجل[٥٤]

يمكن للمصرف أن يبيع السلعة بثمن مؤجل يتكون من جزئين: جزء نقدي يغطي رأس المال، وجزء يتكون من سلع أو أوراق مالية مقبولة شرعاً، يغطي هامش الأجل. فإذا كان الهامش

---

[٥٣] **التحوط** ص١٤٧-١٤٨ .

[٥٤] **التحوط** ص١٤٨-١٥٢.

سلعياً أو يمثل أصولاً غير نقدية، جاز بيعه وتداوله لانتفاء الربا. وكونها في الذمة لا يمنع من بيعها نقداً لأنها لم تنشأ عوضاً عن نقد بل عن السلعة محل المرابحة، فلا يدخلها شبهة ربح ما لم يضمن.

وإذا كان التمويل طويل الأجل فإن هامش الأجل قد يتجاوز ٥٠% من إجمالي الثمن المؤجل، وهذا يعني أن الهامش غير النقدي سيكون معظم الثمن المؤجل، وهو ما يسمح للمصرف بتصكيك الثمن وتداوله، وهذا يعطي ميزة السيولة لديون المرابحة.

أما مخاطر العائد فيمكن تجنبها من خلال أسعار السلع أو الأوراق المالية: فارتفاع الأسواق يعني ارتفاع أسعار السلع، ومن ثم ارتفاع قيمة الهامش السوقية، والعكس صحيح. لكن نظراً إلى أن رأس المال محدد بالنقد، فإن التغير في القيمة السوقية لا يؤثر في رأس المال وإنما في هامش الربح فقط. وإذا كانت السلع تتحدد في ضوء نشاط العميل، فإنه سيكون من الأوفق له أن يسدد الهامش من خلال السلع، نظراً لقدرته على الحصول عليها بتكلفة أقل من تكلفة السوق. فتكون النتيجة هي تحقيق مصلحة الطرفين.

وإذا فرض أن العميل لا يريد أن يتحمل في ذمته سوى النقد لا غير، فيمكن اللجؤ إلى طرف ثالث (مصرف استثماري لديه القدرة على تحمل المخاطر)، بحيث يبيع المصرف التجاري السلعة على المصرف الاستثماري بثمن متنوع (يتكون من نقد وأصول غير نقدية مقبولة شرعاً)، بينما يقوم الأخير ببيعها على العميل بثمن يتكون من النقد فقط. وهذا الدور للمصرف الاستثماري هو الذي تقوم به المصارف الاستثمارية التي تنفذ عقود مقايضات الفائدة[٥٥] في السوق التقليدية. فإذا كان لديها الاستعداد لتحمل مخاطر تقلب الفائدة، فسيكون لديها الاستعداد غالباً لتحمل مخاطر أسعار السلع والأوراق المالية.

وهذه الصيغة تجمع بين السيولة والعائد المتغير، مع حماية رأس المال. كما يمكن تطبيقها مع الأفراد والمؤسسات أو الشركات والحكومات، أي مع الجهات الربحية وغير الربحية.

<u>السلم</u>[٥٦]

يمكن استخدام صيغة السلم لتقديم النقد للعميل مباشرة، مقابل تسليم سلع أو أوراق مالية مقبولة شرعاً. ومن خلال السلم بالسعر يمكن للمصرف حماية رأسماله، لكن

---

[٥٥] Interest swap.

[٥٦] **التحوط** ص١٥٤-١٦٣.

العائد في هذه الحالة ثابت. فإذا أراد المصرف الحصول على عائد متغير مع حماية رأس المال، فيمكن أن يكون دين السلم مكوناً من جزئين: جزء محدد بالسعر يعادل قيمة رأس المال، وجزء محدد بالكمية كما هو الحال في السلم التقليدي. وهذا الجزء يمثل هامش الربح للمصرف، بحيث إذا ارتفعت أسعار السلع ارتفعت قيمة الهامش، والعكس صحيح. ونظراً لأن دين السلم يمكن تداوله وفقاً لصيغة السلم الموازي، فإن هذه الصيغة تسمح أيضاً بتجنب مخاطر السيولة.

فهذه الصيغة والتي قبلها تجمع بين وقاية رأس المال، وتغير العائد، مع إمكانية التصكيك والتداول. كما أن كلاً منهما يصلح مع الجهات الربحية وغير الربحية. أضف إلى ذلك أن الأصول والأوراق المالية التي يتم الإسلام فيها تصلح أن تكون استثماراً للمصرف يتم من خلاله توظيف السيولة، بحيث لا يحتاج المصرف إلى تسييلها بمجرد قبضها من العميل.

وبهذا يتبين أن الصيغ المشروعة تحقق العديد من المزايا الاقتصادية للطرفين: المصرف والعميل، مع كونها منضبطة بقواعد الشريعة وأصولها، ولا تصدم نصاً ولا إجماعاً.

خاتمة

خلاصة هذا البحث هي ما عبر عنه شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله بقوله: "وأما إذا كان السعر لم ينقطع بعد ولكن ينقطع فيما بعد ويجوز اختلاف قدره، فهذا قد مَنع منه [أي الإمام أحمد] لأنه ليس وقت البيع ثمن مقدر في نفس الأمر. والأسعار تختلف باختلاف الأزمنة، فقد يكون سعره فيما بعد العقد أكثر مما كان وقت العقد. فأما إذا باعه بقيمته وقت العقد فهذا الذي نص أحمد على جوازه." وما في الاختيارات: "ولا عبرة بما يحدث أثناء المدة من ارتفاع الكراء أو انخفاضه".

وعبر عنها أيضاً فضيلة العلامة الصديق الضرير حفظه الله: "أما 'سعر السوق' الذي أجاز بعض الفقهاء البيع به، ونوافقهم على جوازه، فإنما يعني سعر السوق في وقت البيع فقط، ولا يشمل البيع بسعر السوق في المستقبل، فإن هذا لا تجيزه قواعد الفقه الإسلامي، ولا أعلم أحداً من الفقهاء أجازه".

ومن خلال الفصول السابقة يتبين إجماع العلماء واتفاقهم أو انتفاء الخلاف بينهم، في عدد من القضايا التي تحسم هذه النتيجة، منها:

١. منع ربا الديون،ومنه الزيادة في الدين الثابت في الذمة.
٢. منع الغرر كما في بيوع الحصاة والملامسة والمنابذة، وهو ترديد المبيع (ص١٣).
٣. منع بيعتين في بيعة، ومنه الترديد في الثمن (ص١٥).
٤. منع البيع بثمن لا يمكن العلم به حين التعاقد (ص١٥).
٥. منع الزيادة على المستأجر مع لزوم الإجارة (ص٢٢).

وهذه الأصول القطعية أقوى بمراحل من قاعدة "الأصل في المعاملات الحل" التي جعلها الباحث أول ما يستند إليه (ص١٤-١٥). فإن هذا الأصل، خاصة ما يتعلق بالشروط، ليس محل إجماع كما بينه شيخ الإسلام رحمه الله.[٥٧] ومع كونه أصلاً صحيحاً، إلا أنه لا خلاف بين القائلين به أنه مقيد بما لا يعارض نصاً ولا إجماعاً. فعبارة "الأصل" تعني أنه إذا لم يوجد نص أو إجماع في خصوص المسألة، فإنه يُرجع إلى القاعدة العامة وهي الحل.

[٥٧] **الفتاوى** ٢٩/١٢٦-١٣٧، ٣٤٦-٣٥١.

أما أن يستخدم هذا الأصل، مع كونه محل خلاف، لنقض الأصول والإجماعات والنصوص التي تصل في مجموعها حد التواتر، فهذا خلل منهجي في فهم القاعدة وفي طريقة الاستدلال بها. فإن منهج الاستدلال الذي امتدحه القرآن هو منهج الراسخين في العلم: ﴿والراسخون في العلم يقولون آمنا به كل من عند ربنا﴾. فالواجب هو العمل بنصوص الشرع وقواعده على وجهها والجمع بينها قدر الإمكان، وأن يُحكّم الإجماع في مسائل الخلاف، لا أن يُردّ الإجماع إلى الخلاف، فإن الشريعة لا تناقض فيها ولا اختلاف،كما قال تعالى: ﴿ولو كان من عند غير الله لوجدوا فيه اختلافاً كثيراً﴾.

والله تعالى المسؤول أن يهدينا والمسلمين إلى ما يحبه ويرضاه.

والحمد لله رب العالمين.